

## Le programme Giftware Rep Locator ouvre les portes du marché américain

Un bon nombre des participants ont dit de l'événement de trois jours organisé dans le cadre du programme Giftware Rep Locator par le consulat général du Canada à Minneapolis qu'il s'agissait d'un des secrets les mieux gardés au Canada dans le domaine de l'article cadeau et de l'artisanat.

### Une introduction au marché américain

Le but premier du Minneapolis Giftware Rep Locator Program est d'inciter les fabricants canadiens d'articles cadeaux à venir sur le territoire et de leur donner non seulement une chance de rencontrer des agents, mais aussi une plate-forme pour exposer leurs produits.

Les deux premiers jours, les participants visitent les détaillants locaux, participent à un séminaire de commercialisation et visitent le giftmart (durant un salon).

De plus, le consulat général du Canada organise un mini-salon le deuxième soir auquel quelque 200 représentants locaux de fabricants d'articles cadeaux sont invités.

Le troisième jour, après la réception « Canadian Giftware Showcase », les entreprises retournent au giftmart pour rencontrer les agents qui ont montré de l'intérêt pour leurs produits.

### Un programme qui donne des résultats

« Plus de 95 % de nos participants au cours des nombreuses années où nous avons tenu nos Rep Locators — neuf fois à Minneapolis et deux fois à Denver — sont repartis avec des agents qu'ils ont choisis pour représenter leurs produits sur le territoire », de dire l'un des piliers

du programme au consulat, M<sup>me</sup> Dana Boyle, agente commerciale.

Pour beaucoup d'exportateurs canadiens, le programme Giftware Rep Locator a été le premier pas sur le marché américain. En fait, plus de 50 gammes d'articles cadeaux canadiens sont déjà représentées sur ce territoire accueillant et économiquement stable. (La région du Haut Midwest se compose de cinq États, soit le Minnesota, l'Iowa, le Dakota du Nord, le Dakota du Sud et le Wisconsin).

Il n'est donc pas surprenant que bon nombre des participants canadiens soient devenus de « nouveaux exportateurs » (voir l'article à la p. 4) après que leur nouveau représentant eut conclu une vente. Les autres deviendront de nouveaux exportateurs vers cette région.

« C'est avec beaucoup d'intérêt que je suis leur succès. Ici au consulat, nous essayons de tout faire pour conserver l'élan », d'ajouter M<sup>me</sup> Boyle.

### Bon suivi

Après chaque Rep Locator, le consulat envoie une lettre de félicitations à chaque agent choisi pour représenter une nouvelle gamme de produits canadiens. Cette année, on a même pris des photos des nouveaux articles exposés et on les a envoyées aux fabricants

pour qu'ils puissent voir comment leurs produits sont exposés dans la salle de montre de leur nouveau représentant.

« En s'associant avec des agents, ces entreprises établissent leur viabilité à long terme sur le marché américain, explique M<sup>me</sup> Boyle. Nous sommes convaincus qu'en commençant dans une région aussi prospère et favorable aux affaires que la nôtre, les fabricants canadiens ont de bonnes chances d'établir une bonne base d'où ils pourront rayonner dans le reste des États-Unis. »

Les participants sont généralement extrêmement positifs dans les commentaires qu'ils font tout au long de l'événement. Beaucoup ont dit qu'ils aimeraient participer à d'autres Rep Locators ailleurs aux États-Unis.

« Comme d'habitude, d'ajouter M<sup>me</sup> Boyle, un autre résultat très positif est l'établissement de réseaux entre les participants. Ils échangent des renseignements et discutent de leurs expériences dans le domaine de l'exportation ainsi que sur le marché canadien. »

Pour plus de renseignements sur le programme, communiquer avec M<sup>me</sup> Dana Boyle au consulat général du Canada à Minneapolis, tél. : (612) 332-7486 poste 3358, télcop. : (612) 332-4061.



## À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1 800 667-3802; ou téléphoner au 1 800 551-4WIN — (613) 944-4WIN à partir de la région de la capitale nationale.